

9. Бочкарев С.А. Русские мыслители об антропологическом смысле собственности // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – №60. – С. 38–47.

10. Научная собственность [Электронный ресурс] // Галерея экономистов. 2005. URL: <http://gallery.economicus.ru/cgi> (дата обращения: 06.10.2014 г.).

## **ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И УЧРЕЖДЕНИЯ В СФЕРЕ БАЗОВОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

М.Г. Лавренкова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: [masha.spears@mail.ru](mailto:masha.spears@mail.ru)

Научный руководитель: Золотарева. Г.А., канд. экон. наук, доцент

*В статье рассмотрены факторы, влияющие на оценку конкурентоспособности образовательных услуг и учреждений. Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность образовательных услуг.*

На сегодняшнее время тема оценки конкурентоспособности образовательных услуг одна из наиболее актуальных, так как с каждым годом увеличивается количество высших учебных заведений. Ситуация на российском рынке базовых образовательных услуг становится более накаленной.

В этой статье рассмотрены образовательные услуги как услуги, предоставляемые в процессе осуществления образовательной деятельности, результатом которой является достижение гражданами определенного уровня квалификации, а так же освоения компетенций общих и профессиональных. [1]

Образовательная услуга - это учебная и педагогическая деятельность, предоставленная образовательным учреждением в виде навыков и знаний, которая подготавливает специалиста определенной квалификации. [4]

Образовательные услуги имеют специфические характеристики, к которым можно отнести:

- Неосвязаемость. Образовательные услуги невозможно посмотреть, попробовать, услышать или понюхать.
- Дифференциация качества. Качество образовательных услуг имеет расширенные пределы в зависимости от лица оказывающего услугу, а также от новизны информации и значимости университета.
- Длительный характер оказания услуг. Первое высшее образование получают по различным специальностям от 4 до 6 лет. Но оценить данную услугу можно только после ее использования (устройства на работу).
- Устаревание качества. Прогресс не стоит на месте и любая информация полученная в ВУЗе устаревает. Поэтому следует постоянно обновлять свои знания с помощью каких-либо источников.
- Конкурсный тип образования. Некоторые вузы предоставляют образование на конкурсной основе. То есть тот, кто желает воспользоваться услугами вуза, дол-

жен обладать определенными багажом знаний, навыками и умениями, наличие которых осуществляется при помощи экзаменов, тестов или собеседований и т.д. [3]

Высокий уровень качества образовательного услуги - важный фактор повышения конкурентоспособности образовательного учреждения.

Конкурентоспособность образовательных услуг чаще всего раскрывается через комплекс свойств:

- Потребительских. Поскольку потребителями образовательных услуг являются индивиды, физические лица, то этот рынок может считаться потребительским.
- Ценовых. Образовательные услуги бывают платные и условно бесплатные.
- Качественных. Качество образовательных услуг зависит от широкого опыта и творческой деятельности преподавателя. [2]

Для того чтобы оценить конкурентоспособность образовательных услуг необходимо рассмотреть их отличительные черты:

1. Специфика образовательных услуг находится в том, что они относятся к ряду «общественных благ (товаров)». Так же они являются фактором экономического роста.

2. Своеобразной чертой услуг образования является сложность их свободного денежного измерения. Часто ценовой механизм не в силах отразить всех затрат на производство образовательных услуг. Допустим, в материальной области деятельности их сравнительно легко измерить количественно (в килограммах или штуках) на единицу продукции, то применение этого к образовательным услугам сложно осуществить.

3. Один из отличительных признаков образовательных услуг - многозначность целей, поставленных перед лицами предоставляющих эти услуги. В любом случае, деятельность образовательного учреждения не направлена на получение прибыли. Его деятельность нацелена на обогащение знаниями студентов. Но, с другой стороны, многие интересы связаны с ростом благосостояния, который предполагает «получение прибыли, необходимой для обеспечения расширенного воспроизводства». Хотя, прибыль не является главным ориентиром для образовательного учреждения, но и без него невозможно.

4. Одной из главных особенностей образовательных услуг является в том, что они оказываются, в совокупности с воплощением духовных ценностей, преобразованием и развитием личности студента. Эти услуги позволяют реализовать индивида в духовном и интеллектуальном развитии, а так же позволяют формировать вклад в саморазвитие. Ведь образовательные услуги напрямую влияют на создание человеческого капитала.

5. Очередная отличительная черта - сотворчество слушателя и преподавателя. Личность обучаемого образуется в сфере образования, где он претендует на самую активную роль в процессе производства и оказания образовательных услуг. Важно также и то, что оказание услуг образования, предполагающее выраженную открытость этой сферы для кадрового, информационного и другого обмена, ставит приоритет сотрудничества и ограничивает эффективность конкуренции производителей образовательных услуг.

6. Образовательные услуги находятся под пристальным общественным вниманием государственным давлением. Вопрос общественного образования обычно рас-

смачивается как элемент обеспечения национальной безопасности, перспективы развития нации. [2]

Все черты неотделимо связаны с оценкой конкурентоспособности образовательных услуг.

Оценить конкурентоспособность можно с разных сторон. Исследуем два подхода к рассмотрению оценки конкурентоспособности. Сначала рассмотрим с позиции желающего получить услугу. Эта позиция может быть показана следующими критериями:

- 1) зарплатой выпускников;
- 2) востребованностью (доля выпускников, работающих по специальности спустя несколько месяцев после окончания);
- 3) карьерным ростом выпускников (увеличение заработной платы за три года).[5]

Оценка проводится с учетом типажа кандидата в студенты. Роль будущего студента совсем не однозначна в системе предоставления образовательных услуг. Заказчиком студент может выступать самостоятельно, оплачивая учебу сам себе или его родители. Можно заметить, что студенты - заказчики из числа вечерников и заочников могут выступать в роли жестких контролеров качества образовательных услуг, потому что они «вырывают» средства и время из своего часто ограниченного бюджета. В этом действии мнение студента о преподавателе, может являться решающим фактором при заключении руководством вуза очередного контракта на работу с преподавателем.

С позиции работодателя полезные эффекты образовательных услуг делают возможным формирование квалифицированного кадрового потенциала, обеспечивающего конкурентоспособность предприятия (организации) и ее товаров (услуг) путем качественного выполнения конкретных поручений и производственных задач.

Для работодателя главными критериями услуги являются такие качества будущего работника как:

- 1) Уровень компетенций;
- 2) Умение принимать решения;
- 3) Командный дух (способность работы в команде);
- 4) Желание обучаться (саморазвиваться и познавать новые технологии и т.п.);

А так же для работодателя важны личностные качества, такие как:

- решительность (быстро и твердо принять решение);
- коммуникабельность (умение человека быть раскованным, улыбаться, не бояться работодателя). [5]

Конкурентоспособность учебного учреждения, прежде всего, зависит от конкурентоспособности предоставляемых образовательных услуг, но на нее так же влияют другие факторы.

Можно выделить несколько критериев конкурентоспособности образовательного учреждения:

- 1) имидж;
- 2) возможность подготовки по новым специальностям и направлениям;
- 3) стоимость обучения;
- 4) местоположение вуза;
- 5) наличие конкурсного отбора;
- 6) помощь выпускникам в трудоустройстве;

- 7) наличие военной кафедры;
- 8) организация практики (возможность стажировки за рубежом);
- 9) принятие диплома за границей;
- 10) возможность заселения в общежитие;
- 11) насыщенность информации (информативность).[3]

В некоторых случаях имидж учебного заведения и его привлекательность могут быть высокими благодаря хорошему качеству именно дополнительных элементов товарного комплекса (хорошо оборудованная территория, отдых в красивом месте, известный в городе комедийный кружок, руководимый опытным профессионалом и т.д.).

В завершение хочется отметить, что качество образовательной услуги является основным конкурентным преимуществом учебного заведения. Одним из главных ресурсов, обеспечивающим качество образовательной услуги, является преподавательский состав вуза. Если смотреть с позиции государства, то качество образования для него – это выход «готового продукта, который годен», то есть, ему важно, чтобы большое количество студентов отлично усваивали образовательную программу, а также чтобы плодотворно расходовались предоставленные им ресурсы. С положения студентов и их родителей качество образования связано с возможностью для студентов занять соответствующее место в обществе (высокий статус). Работодатели будут отмечать качество образования по тому, как студенты используют в практической деятельности знания, навыки и умения, которые приобрели в образовательном учреждении.

#### Список использованной литературы.

1. Дмитриев М.Д. Формирование конкурентоспособности образовательного учреждения высшего профессионального образования в рыночных условиях / М. Д. Дмитриев. – Сочи: Типография СГУТиКД, 2012. – 40 с.
2. Корчагова Л.А Оценка конкурентоспособности вуза / Корчагова Л.А// Высшее образование в России. – 2011. – № 14. – С. 47 – 51.
3. Голик А. Совокупность внешних факторов конкурентоспособности вуза //Высшее образование в России, 2013. – № 8. – 75 с.
4. Болотов В.А. Ефремова Н.Ф. Системы оценки качества образования: учебное пособие. М.: Логос: Университетская книга, 2012. – С. 74-77.
5. Фишман Б.Е Изучение мнения работодателей о качестве подготовки выпускников вузов. // Современные проблемы науки и образования, 2011. – № 8. (приложение «Педагогические науки»).